

6. Los efectos del colonialismo en los países de origen

Durante el siglo XIX, la independencia de la mayor parte de los territorios americanos (con la excepción de Canadá) y la doctrina Monroe (la idea, formulada por primera vez en 1823, de que Estados Unidos no toleraría la injerencia europea en el hemisferio occidental) hicieron que se intensificara la presión británica y europea sobre el resto de los continentes, de tal manera que si hacia 1800 los europeos ocupaban o controlaban el 35 por 100 de la superficie terrestre del planeta, en 1914 su dominio se extendía al 84 por 100.

Los factores que hicieron posible la dominación europea de Asia y África ya no fueron de índole ecológica, sino tecnológica. El nuevo imperialismo siguió indefectiblemente tres fases, en cada una de las cuales los europeos fueron arrojados por unas tecnologías clave:

- la primera fase de penetración y explotación correspondió a la utilización de barcos de vapor acorazados (las cañoneras) y la quinina para luchar contra la malaria, que respectivamente permitieron reducir a China y explorar África.
- la segunda fase, de conquista, dependió principalmente de las nuevas armas de fuego de la infantería, lo que permitió el dominio de Asia y el reparto de África.
- y la tercera fase, de explotación económica, requirió las líneas de barcos de vapor, el Canal de Suez, los cables telegráficos submarinos y los ferrocarriles coloniales, gracias a lo cual los británicos pudieron explotar económicamente su imperio en la India.



Fuente: juanjoromero.es

Estas innovaciones abarataron los costes financieros y humanos de la exploración, conquista y explotación de los nuevos territorios, lo que predispuso favorablemente a los gobiernos y a la opinión pública a la conversión de sus naciones en imperios. Cuando el coste de mantenimiento creció, un siglo más tarde, los territorios conquistados fueron rápidamente abandonados.

Las causas que impulsaron a los europeos en el siglo XIX a la conquista del mundo atrasado tecnológicamente de Asia y África también fueron de índole fundamentalmente económica.

Además con la propaganda y la política imperialista, los gobiernos de las metrópolis buscaron contrarrestar el atractivo que los movimientos obreros de masas ejercían sobre los trabajadores ofreciéndoles una ideología nacionalista con la que pudieran identificarse en vez de costosas reformas sociales.

Finalmente, cabe señalar como tercer factor motivos estratégicos que no eran, desde luego, independientes de una intencionalidad económica.

Los motivos económicos que impulsaron a los europeos a la conquista de Asia y África expresaban expectativas sobre el futuro de los territorios colonizados en tanto que fuentes de abastecimiento de materias primas y alimentos y mercados de exportación para los productos manufacturados de las metrópolis. Otra cosa diferente es que tales expectativas, alimentadas por los hombres de negocios de la época y exageradas por los estudios antiimperialistas se vieran al final muy reducidas.

Es cierto que con las nuevas tecnologías de la segunda revolución industrial algunos productos de las colonias se volvieron cada vez más estratégicas.

Pero, en general, hasta la Primera Guerra Mundial, Europa (y el mundo desarrollado) fue autosuficiente energéticamente: el petróleo, sólo aportaba un 1 por 100 de la energía comercializada en Europa antes de 1914 y Gran Bretaña fue el principal exportador de carbón.

Respecto al hierro, que representaba el 95 por 100 del total de la producción de metales, los países desarrollados a la altura de la I Guerra Mundial sólo tenían un déficit equivalente al 2 por 100 de su consumo.

En las fibras textiles, la autosuficiencia de los países avanzados fue menor (en torno al 80 por 100 gracias a los Estados Unidos), pero el peso relativo de las fibras en la estructura del comercio mundial de productos primarios también fue mucho más reducido.

En consecuencia, en términos de volumen, la autosuficiencia de los países desarrollados en productos primarios fue total y en términos de valor cercano al 95 por 100. Por lo que respecta a los alimentos, el mercado mundial siguió dominado por los productos de las «Nuevas Europas», cereales y carne, no por los productos tropicales, las exportaciones de alimentos característicos del mundo colonial.

Y en cuanto al papel de las colonias como mercado para los productos manufacturados, la información disponible demuestra que tampoco fue demasiado relevante: sobre el total de las exportaciones, sólo el 21 por 100 de las exportaciones europeas y el 19 por 100 de las estadounidenses a la altura de 1914 eran colocadas en países colonizados formal o informalmente; y durante todo el siglo XIX, las exportaciones de los países desarrollados a las colonias podrían haber significado como máximo un 2 por 100 de su PIB, con la excepción notable de Gran Bretaña, cuyas exportaciones representaron en el siglo XIX un 40 por 100 del total con una aportación de entre el 4 y el 6 por 100 de su PIB. Si sólo se consideran las exportaciones de productos manufacturados, las cifras de participación de los mercados de los países subdesarrollados son algo mayores (podrían llegar hasta el 30 por 100), pero, en definitiva, nunca absorbieron más del 10 por 100 de la producción total de manufacturas de los países desarrollados, aunque para Gran Bretaña y en concreto para su industria textil fueron muy importantes (hacia 1900 el 35 por 100 de la producción textil británica y el 67 por 100 de la algodónera era exportado a las colonias).

Por otro lado, las inversiones en las colonias y dominios británicos (incluida la India) no constituían en 1854 más del 20 por 100 de la inversión exterior total, pero en 1870, la cuota que detentaban las colonias era del 45 por 100 y en 1914 del 65 por 100.

Por último, es oportuno dar razón de algunos análisis recientes que han sometido a revisión la opinión que prevalecía sobre los efectos que el colonialismo ha producido en los países coloniales. Como es sabido, Estados Unidos no ha sido una potencia colonial, al contrario que muchos países europeos y Japón.

La opinión dominante hasta tiempos recientes consistía en que los países coloniales habían obtenido grandes beneficios del colonialismo, mientras que los países colonizados no habían experimentado más que efectos negativos. Ahora bien, el colonialismo es un caso típico de análisis a largo plazo, incluso a plazo muy largo. Y además, el colonialismo es un fenómeno que ha tenido múltiples dimensiones: la aventura de nuevos descubrimientos geográficos, el impulso a la conversión religiosa de nuevas poblaciones, el deseo de disponer de nuevas tierras para el asentamiento, el orgullo de difundir la propia cultura, la necesidad de controlar zonas militarmente estratégicas, el impulso para competir con otras potencias y también el interés económico. Gran Bretaña era la única nación que ya en vísperas de la primera guerra mundial tenía unos fuertes vínculos con las colonias, mientras que Francia y Japón los consolidaron mucho en el periodo de entre-guerras. Para los demás países la implicación era irrelevante -sólo Portugal tenía una presencia colonial de cierta importancia, con el 9 por 100 de las exportaciones y el 16 por 100 de las importaciones-, particularmente para Alemania (a la que el Tratado de Versalles arrebató las colonias). Por lo tanto, el campo se limita a muy pocos países, de los que sólo uno, Gran Bretaña, poseemos análisis cuantitativos rigurosos basados en un esquema coste-beneficio. Como que las colonias suponían un coste (en gastos militares y administrativos, pero, también en oportunidades alternativas perdidas, y además, en último término, por los efectos de la descolonización), para comprender si hubo beneficios, éstos han de calcularse en términos netos.

Algunos historiadores han calculado la tasa de beneficio de las empresas inglesas en el imperio, en el periodo 1865-1914, como el beneficio obtenido por estar establecidas en él. Después han calculado los costes directos (militares y administrativos) y los han deducido, a fin de obtener una tasa de beneficios descontados los costes. Comparando después esta tasa de beneficio neto con la tasa de beneficio obtenida

por las empresas inglesas en los otros mercados no coloniales, han llegado a la conclusión de que las colonias disfrutaron de ventajas hasta los años ochenta del siglo XIX, sobre todo porque muchas empresas inglesas operaban hasta entonces como monopolistas. A continuación, cambió su condición de tales y también cambiaron otras cosas, de manera que las tasas de beneficio fuera de las colonias fueron superiores. Naturalmente, los inversionistas ganaban la tasas de beneficio nominal y, por tanto, siguieron considerando provechosas la inversión y presionando a los gobiernos ingleses para permanecer en las colonias. Quien perdía era Gran Bretaña como país y los que pagaban los impuestos que servían para hacer frente a los costes de las colonias.

Hay que advertir que los costes considerados son sólo los directos. Pero también puede haber costes indirectos. La cuestión es relevante sobre todo en el caso inglés, dada la fuerte implicación de la estructura económica de la metrópoli en las colonias. Pues bien, muchos han destacado que la excesiva insistencia de la industria inglesa en producciones de la primera revolución industrial (textiles, de acero y de ferrocarriles), que causó el declive del liderazgo inglés, tiene que relacionarse justamente con la disponibilidad de mercados coloniales para estos productos, ya superados tecnológicamente en mercados más sofisticados como los europeos, incluso antes de la Primera Guerra Mundial. Inglaterra tuvo así un menor interés para convertirse a producciones típicas de la segunda revolución industrial.

A largo plazo, por tanto, la relación colonial no sólo habría destinado a las colonias capitales que podían utilizarse para procesos importantes de renovación tecnológica interna, sino que habría creado también un fenómeno de inmovilidad productiva debido a la presencia de mercados poco sofisticados. Si a esto añadimos el impacto negativo de la descolonización que siguió a la segunda guerra mundial, podemos ciertamente concluir que ciertamente, los británicos en su conjunto no se beneficiaron económicamente del imperio, aunque los inversionistas individuales si lo hicieron.

Las posesiones coloniales por grandes zonas continentales

	Superficie y población				Partes colonizadas con Respecto a los continentes	
	1876		1900		1876	1900
	Superficie	población	superficie	población	superficie	
Asia	22,7	291,0	25,0	390,0	51,5 %	56,8 %
Reino Unido	3,7	241,8	5,2	301,0		
Países Bajos	1,5	24,1	1,5	37,4		
Francia	0,1	2,6	0,6	18,0		
Rusia	17,0	15,9	17,2	25,0		
África	3,2	11,4	26,9	123,3	10,5 %	8,9 %
Reino Unido	0,7	2,3	9,2	53,0		
Francia	0,7	2,8	10,2	31,5		
Bélgica	-	-	2,3	19,0		
Portugal	1,8	5,9	2,0	6,8		
Alemania	-	-	2,3	11,4		
Italia	-	-	0,5	0,7		
América	10,5	2,7	10,5	9,1		
Oceanía	8,3	2,9	8,9	5,4	25 %	25 %
TOTAL	44,7	313,0	71,3	527,8		

Fuente: GIRAULT (1979) Superficie en millones de km² y población en millones de habitantes

Los imperios coloniales a comienzos del siglo XIX

	Superficie (en millones de km ²)	Población (en millones de habitantes)
Reino Unido	31,41	367,3
Francia	10,98	50,1
Países Bajos	2,04	37,8
Bélgica	2,3	19,0
Alemania	2,6	11,9
España	0,2	0,6
Portugal	2,09	7,6
Italia	0,5	0,7

Fuente: GIRAULT (1979)

Exportaciones a las colonias, 1894-1934 (en porcentaje sobre el total)

	Gran Bretaña	Francia	Holanda	Alemania	Italia	Japón
1894 - 1903	30	11	5	0,3	0,3	3
1904 - 1913	33	13	5	0,6	2	8
1919 - 1928	41	15	7	-	2	14
1929 - 1934	44	24	5	-	2	21
Población colonial a finales del siglo XIX (millones)	325	36	34	10	-	-

Fuente: GIRAULT (1979)

En particular hay una prueba válida de que la imposición de instituciones de estilo británico ha tendido a mejorar las perspectivas económicas de un país, particularmente en aquellos lugares donde las culturas indígenas eran relativamente débiles debido a una población escasa, permitiendo que las instituciones británicas dominaran sin casi atenuación. Donde los británicos, como los españoles, conquistaron sociedades ya complejas y urbanizadas, los efectos de la colonización fueron en general más negativos, puesto que los colonizadores se vieron tentados a dedicarse al saqueo antes que a construir sus propias instituciones. En efecto, esto es quizá la mejor explicación de la «gran divergencia» que hizo que la India y China pasaran de ser las economías más avanzadas del mundo en el siglo XVI a ser relativamente pobres a principios del siglo XX. También explica por qué Gran Bretaña pudo superar a sus rivales ibéricos: precisamente porque, por ser una recién llegada a la carrera imperial, tuvo que dedicarse a colonizar los pocos prometedores páramos de Virginia y Nueva Inglaterra, antes que las ciudades de México y Perú, donde el saqueo estaba a la orden del día.

Pero ¿qué instituciones británicas promovieron el desarrollo?

Primero, no deberíamos subestimar los beneficios conferidos por la ley y la administración británicas. Un examen reciente de 49 países concluía que *«los países con derecho consuetudinario otorgan una protección más fuerte a los inversores que los países donde prima el derecho civil francés»*, incluidos tanto los tenedores de bonos como los acreedores. Esto es de gran importancia para incentivar la formación de capital, sin la cual los empresarios casi no pueden conseguir nada. El hecho de que 18 de los países de la muestra tengan un sistema legal consuetudinario se debe por supuesto casi completamente a que en algún momento u otro estuvieron bajo el dominio británico.

Un señalamiento similar se puede hacer sobre el carácter de la administración británica. En su apogeo a mediados del siglo XIX, dos características de los servicios indio y colonial eran especialmente notables cuando se les compara con muchos regímenes modernos de Asia y África. Primero, la administración británica era notablemente barata y eficaz. En segundo lugar, era notablemente poco corrupta. Sus pecados eran por lo general de omisión, no de comisión. Esto también no puede carecer de importancia, dada la correlación demostrable entre un desarrollo económico deficiente y el exceso de gasto gubernamental y la corrupción del sector público.

El historiador económico David Landes ha elaborado recientemente una lista de medidas que el gobierno ideal tendría que adoptar para el crecimiento y desarrollo:

1. aseguraría los derechos de la propiedad privada del mejor modo posible para alentar el ahorro y la inversión;
2. aseguraría los derechos de libertad individual... tanto contra los abusos de la tiranía como ... del crimen y la corrupción;
3. haría cumplir el derecho contractual...
4. proporcionaría un gobierno estable... guiado por normas de dominio público;
5. proporcionaría un gobierno receptivo;
6. proporcionaría un gobierno honrado... [no] hipotecado a los favores y a la posición;
7. proporcionaría un gobierno moderado, eficiente, poco ambicioso... que rebajara los impuestos [y] redujera lo asignado al gobierno en el excedente social.

Vale la pena destacar hasta qué grado tuvo ese efecto benéfico el dominio británico. Una muestra de 53 países que fueron antiguas colonias británicas, casi la mitad -26- eran todavía democracias en 1993. Eso puede atribuirse al modo como la dominación británica, particularmente donde era “indirecta”, fomentaba la formación de élites colaboracionistas. Puede también relacionarse al papel de los misioneros protestantes, que se dedicaban a fomentar aspiraciones de estilo occidental, como la lucha por la libertad política en África y el Caribe. En suma, el imperio británico es la prueba de que el imperio es una forma de gobierno internacional que puede funcionar y no solo en beneficio de la potencia dominante. Buscó globalizar no solo un sistema económico sino, también en última instancia, legal y político.

FERGUSON, N. (2005) *El Imperio británico. Cómo Gran Bretaña forjó el orden mundial*. Madrid.